

損保代理店手数料ポイントに係るアンケートのお願い

前略

突然のご案内失礼いたします。ここ 4 年間開催してまいりました「損保代理店の現状と未来を考える」シンポジウムにご参加いただきました代理店の皆さまに、2020 年度手数料ポイントに係るアンケートを送付させていただきました。

ご承知のとおり、代理店手数料問題が大きく動いたのは、大門実紀史参議院議員が、2017 年 3 月 22 日の参議院・財政金融委員会で代理店問題を取り上げたことが発端です。大門議員は、糸魚川の大火で、被災者のために身を粉にして奮闘した代理店のことを紹介し、「やる気のない代理店を助けようという話じゃなくて、頑張っているところがこのポイント制度のために苦しい目にあっている。その実状をまず把握してほしい」と金融庁に質しました。

麻生太郎金融担当大臣は、「ヒアリング等々、ていねいにさせていただきたい」と調査を行うことを約束し、麻生大臣の言葉通り、金融庁は損保会社 6 社と全国の代理店からヒアリングを行いました。そして 2017 年 9 月、代理店ヒアリングの結果を受けての見解を日本損害保険協会に申し入れ、合わせてホームページへの掲載を求めました。その内容は以下の通りです（日本損害保険協会ホームページより一部を抜粋）。

- 代理店手数料ポイント制度について確認したところ、顧客対応等の業務品質の評価についてのポイントは僅かで、規模・増収がポイント決定の中心的な要因となっている例が多く見受けられた。
- 代理店手数料ポイント制度は、損保会社と代理店間の代理店委託契約に定められた民間の契約であり、そのあり方については当事者間でよく話し合うことが重要と考える。各社におかれては、全国の代理店から同制度に対して様々な声が挙がっている現状を踏まえ、我々からのフィードバックも参考に、当事者双方にとって納得のできる手数料ポイント制度となるよう、真摯に考えてみていただきたい。

こうした金融庁の申し入れを受けて、損保各社は 2020 年 7 月実施分より、手数料体系を「規模・増収」一辺倒から「品質」重視へと改定したといえます。すでに、各社よりその内容が各代理店に開示されていると思います。しかし、代理店プロジェクト会議で 2020 年度の手数料ポイントをシミュレーションした限りでは、2019 年度の手数料ポイントと実際には大きな違いは見られませんでした。

ある大手損保では、品質向上のためと専属ポイントを厚くしており、実質上乗合を拒否するものではないかとの危惧の念も示されています。

2020 年度実施の手数料体系が、はたして経営の安定に寄与するものなのか。また、消費者ニーズに合致し、セーフティネットを守るという損保代理店の社会的役割を認識したものなのか、早急に検証する必要があると考えています。

そこで皆さまにお願いです。2020 年 7 月実施の手数料ポイントにつき、2019 年度と比較した数値を算定していただだけませんか。規模・増収を 2019 年度と同じ水準とみなしてシミュレーションしていただければ幸いです。もちろん、会社名等を外部に出すことはいたしません。皆さまから寄せられましたデータを集計し、この秋開催予定のシンポジウムで報告させていただく所存です。

なお、代理店手数料ポイント制度も、その根底には代理店委託契約書の問題があります。代理店委託契約書では、代理店手数料について「損保会社が定める代理店手数料規定に従い支払う」と書いてあります。手数料率は、このように一方的に損保会社によって決められます。しかも、何をもって手数料率を決めるかという基準の設定も当然保険会社が行います。ここに代理店サイドの「自主性」や「主体性」はかけらもありません。

三井住友海上の代理店委託契約書を見れば、その第 8 条にはつぎのように規定されています。

「会社は、代理店の実態に応じ、別に定めるところに従って、代理店の格付その他の代理店区分等（以下「代理店の格付等」という。）を決定する」

代理店はひとつの「企業」であり、損保会社とは別の、独立した「事業体」なのです。それを、勝手に保険会社が「格付」する。こんな一方的な契約書があるのでしょうか。

この問題も、大門議員が財政金融委員会で取り上げ、今年 3 月 20 日、金融庁・栗田照久監督局長は、以下のとおり答弁しました。

「代理店委託契約書に『格付』という文言を使用している損保会社があるということはご指摘のとおりでございます。・・・当該損保会社からは、代理店を何か順位付けするとかそういうことをいたしたものではないけれども、そういうふうに取りられかねないということを認識したため、これは見直すというふうには聞いてございます」

三井住友海上が「見直す」ことについては、金融庁の迅速な対応も含め画期的なことです。しかし、大門議員も質疑で指摘したように、「まさに優越的地位の濫用」であり、「言葉を直すだけではなくて姿勢を直してもらわなきゃいけない」のです。

代理店委託契約書の問題では、かつて早稲田大学の塚英明教授が、「損保会社からの解除権の重さと代理店側からの解除権の重さに、象とアリほどの違いがある」（「代理業のゆくえ」保険毎日新聞 2010/02/15～19）と指摘しました。

そこで、今年度の代理店シンポジウムでは、塚教授に講演をお願いしようと今オファーしているところです。

代理店シンポジウムは、2010年に初めて「三メガ損保体制発足と代理店」をテーマに開催いたしました。当時、三メガ損保は代理店に対して「ビジネスパートナーとしての繁栄を図る」と言っていました。しかし本当に代理店をビジネスパートナーと考えているのか。とてもそうは思えませんでした。

その後4年間の空白がありましたが、代理店の皆さんの強い要望で2015年に再開し、2018年まで4年連続開催してきました。おかげさまで2018年6月8日のシンポジウムには、関西のみならず千葉、東京、静岡、長野、岐阜、岡山、愛媛、福岡、大分など、各地の代理店や損保関係者176名にご参加いただきました。

シンポジウムの詳細が決まりましたらあらためてご案内いたします。

ぶしつけなお願いで申し訳ありませんが、代理店手数料ポイントアンケートへのご回答を、どうかよろしくお願い申し上げます。

草々

2019年4月25日

大阪損保革新懇「代理店プロジェクト」

* 7月末をめどに集約をと考えています。本件につきまして、ご不明等がございましたら、下記までご照会くださいますようお願い申し上げます。

<連絡先>

大阪府中央区道修町3-3-10

日宝道修町ビル3F 大阪損保革新懇

電話：06-6232-1095

Mail：ossnpksk@gmail.com